

Distr.  
RESTRINGIDA  
E/CEPAL/SEM.10/R.3  
30 de agosto de 1983  
ORIGINAL: ESPAÑOL

---

C E P A L  
Comisión Económica para América Latina  
Seminario sobre Cambios Recientes en las  
Estructuras y Estratificación Sociales  
en América Latina. Análisis Comparativo  
de Países y Perspectivas Regionales en  
los '80.

Santiago de Chile, 12 al 15 de septiembre de 1983



NOTAS SOBRE LAS TRANSFORMACIONES SECTORIALES  
DEL EMPLEO EN AMERICA LATINA

Este documento ha sido preparado por el señor Rubén Katzman, funcionario de la División de Estadísticas y Análisis Cuantitativo de la CEPAL. Las opiniones expresadas son de la exclusiva responsabilidad de su autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

83-8-1436



## INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1
I. LAS TRANSFORMACIONES SECTORIALES DE LA FUERZA DE TRABAJO	5
1. El sector agrícola	5
2. El sector industrial	17
3. El sector terciario	31
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	i



## INTRODUCCION

El presente trabajo forma parte de un documento más amplio sobre la "Dinámica de la Población Activa en América Latina. 1950-1980" que será presentado en el próximo Congreso Latinoamericano de Población y Desarrollo (México, noviembre de 1983). Con algunas pequeñas modificaciones, he tomado del mismo la parte correspondiente al análisis de las transformaciones sectoriales que experimentaron los países de la región entre 1950 y 1980, en el entendimiento de que el examen de los datos sobre las tendencias generales del crecimiento del empleo en las principales ramas de actividad -y las reflexiones que ellos estimulan- pueden constituir un insumo significativo para la discusión en este seminario de los cambios en la estructura social de los países latinoamericanos en las últimas décadas.

Al afirmar que el examen de los datos sobre las transformaciones sectoriales constituye una buena puerta de entrada al estudio de los cambios en las estructuras sociales de la región, tengo en cuenta la estrecha relación que existe entre la estructura por ramas de actividad y la estructura por ocupaciones de la fuerza de trabajo (Browning y Singelmann: 1975; Blau: 1980), relación que empíricamente se traduce en el hecho de que un porcentaje importante de las variaciones en la estructura ocupacional puede explicarse por crecimientos diferenciales

de distintos tipos de actividad. El acento que la sociología ha puesto tradicionalmente en el análisis de los cambios en la estructura ocupacional se justifica, a su vez, cuando se tiene en cuenta que cada una de las ocupaciones puede caracterizarse en términos de la intersección de una serie de dimensiones -como el prestigio social y los ingresos- que han demostrado ser muy útiles para estratificar la población en segmentos relativamente homogéneos con respecto a una amplia gama de actitudes y comportamientos sociales.

Dada la amplitud del tema, he intentado limitar su tratamiento a la búsqueda de respuestas a unas pocas preguntas sobre la evolución del empleo sectorial. Así, con respecto a las transformaciones operadas en la fuerza de trabajo agrícola, trato de presentar alguna evidencia acerca de los cambios en las relaciones de producción que acompañaron la fuerte declinación de su peso relativo en la fuerza de trabajo total. Al examinar las transformaciones en la industria, presento datos que permiten calificar la validez de la imagen -ampliamente difundida- sobre la incapacidad del sector para absorber empleo a un ritmo adecuado a la magnitud del crecimiento de la población activa. Finalmente, en el análisis del terciario, intento contribuir a aclarar el carácter que asumió la notable expansión que experimentó el sector a partir de 1950.

El hecho de que estos interrogantes estén dirigidos a cada sector no implica perder de vista la importancia de las interacciones entre ellos. Tal como se refleja en el texto, una de las imágenes que guía el tratamiento de los datos es la de un proceso de modernización que va penetrando gradualmente los distintos sectores a partir de impulsos que usual, pero no

necesariamente, provienen del sector industrial, y cuyo grado y secuencia de penetración dependen de la modalidad que adopta el desarrollo del capitalismo en cada país.

Es conveniente señalar que la información disponible para 1980 para seis países probablemente no alcance a reflejar las consecuencias más importantes que tuvo la crisis económica reciente sobre las características de la distribución del empleo por rama y categoría ocupacional. Si bien se puede asumir, en principio, que tal impacto se traducirá en un agravamiento de los problemas de absorción del empleo, resulta difícil precisar cuál es la extensión temporal que media entre la situación de crisis y sus efectos sobre la estructura de la fuerza de trabajo, dado que las primeras consecuencias tienden a afectar principalmente las tasas de desempleo y subempleo.

Los datos que aquí se presentan han sido sometidos a una serie de correcciones y ajustes con miras a mejorar la comparabilidad sincrónica y diacrónica, lo que permite que las tendencias del empleo en cada país puedan interpretarse en el marco que proveen las tendencias en países con características similares o en el total de América Latina.

La información proviene de censos de población y encuestas de hogares. Existe considerable evidencia sobre la significación de las diferencias que pueden arrojar las estimaciones de población económicamente activa (PEA) y su distribución sectorial, basadas en uno u otro de estos instrumentos (Wainerman y Recchini: 1979). Por lo tanto, y a los efectos de mantener la comparabilidad histórica, se ha cubierto el período 1950-1970 con información de datos censales, prolongando las series hasta 1980, sólo

cuando se dispuso de las publicaciones de los censos levantados alrededor de ese año o cuando se pudieron elaborar estimaciones comparables con las de los censos utilizando la información disponible de encuestas de hogares. Sólo se ha contado con datos para los 20 países que figuran en el cuadro 1, al conjunto de los cuales me referiré, genéricamente, como América Latina.

## I. LAS TRANSFORMACIONES SECTORIALES DE LA FUERZA DE TRABAJO

El análisis de las transformaciones sectoriales muestra que todos los países latinoamericanos experimentaron en las últimas décadas cambios dramáticos en sus estructuras del empleo. A este respecto, los aspectos que se han señalado con mayor frecuencia en los estudios sobre el tema han sido la continua declinación del peso relativo de la agricultura, la supuesta incapacidad de la industria para absorber a un ritmo adecuado el aumento de la población económicamente activa urbana y el marcado crecimiento del empleo en los servicios. En lo que sigue, examinaremos estas tendencias en cada uno de los tres sectores mencionados.

### 1. El Sector Agrícola

La magnitud de la transferencia de mano de obra de la agricultura a los otros sectores se refleja en el hecho de que mientras la PEA total creció en un 2.1 por ciento anual entre 1950 y 1960, y en un 2.3 por ciento entre 1960 y 1970, la PEA agrícola lo hizo en un 0.9 por ciento en el primer período y en un 0.7 por ciento en el segundo. Estos crecimientos diferenciales implicaron que mientras en 1950 el 54 por ciento del total de la fuerza de trabajo de la región era agrícola, en 1970 lo era sólo el 41.3 por ciento. (Véase cuadro 1). <sup>1/</sup>

A juzgar por la escasa información disponible, la tendencia declinante de la gravitación de la PEA agrícola parece haberse acentuado en la década

---

<sup>1/</sup> Al evaluar la significación de esta declinación, se debe tomar en cuenta que las tasas de crecimiento natural de la población rural suelen ser mayores que las urbanas (ONU: 1974).

Cuadro 1

AMERICA LATINA: CARACTERISTICAS DE LA EVOLUCION DEL EMPLEO AGRICOLA, 1950-1980

Países	Porcentaje PEA agrícola				Porcentaje de PEA As y NoAs agrícola sobre PEA total <sup>a/</sup>								Tasas de crecimiento PEA agrícola							
					1950		1960		1970		1980		1950-60		1960-70		1950-70		1970-80	
	1950	1960	1970	1980	As	NoAs	As	NoAs	As	NoAs	As	NoAs	Total	As	Total	As	Total	As	Total	As
Argentina	26.7 <sup>4</sup>	19.92	16.23	...	15.86	10.88	10.14	9.78	8.76	7.47	...	...	-1.1	-2.3	-0.4	0.2	-0.8	-1.2	....	...
Bolivia <sup>b/</sup>	72.49	63.76 <sup>c/</sup>	46.94	...	17.71	54.77	...	...	6.06	40.88	...	...	-2.8	...	-0.5	...	-1.4	-3.8	....	...
Brasil	60.06	54.46	45.29	30.55	20.53	35.53	14.39	40.07	11.59	23.94	21.26	9.29	1.8	-0.7	0.7	0.4	1.3	-0.2	0.01	4.21
Colombia	55.86	48.67	43.46	...	24.09	31.77	20.77	27.90	21.05	22.41	...	...	1.3	1.3	0.9	3.0	1.2	1.8	....	...
Costa Rica	56.41	49.79	38.34	27.22	33.74	22.67	27.08	22.71	23.05	15.29	17.26	9.96	1.7	1.0	1.2	2.3	1.5	1.5	-0.4	0.4
Cuba	41.71	36.65 <sup>c/</sup>	30.22	...	26.13	15.58	...	...	19.73	10.25	...	...	0.6	...	-1.89	...	-0.65	4.8	....	...
Chile	31.53	30.45	23.11	15.83	21.96	9.57	21.14	9.31	14.63	8.48	8.08	7.75	0.6	0.6	-1.5	-2.4	-0.6	-1.1	-1.1	-2.8
Ecuador	65.46 <sup>b/</sup>	56.18	48.37	...	27.75 <sup>b/</sup>	37.71 <sup>b/</sup>	22.63	33.55	17.88	30.49	...	...	0.1	...	0.8	0.5	0.4	...	....	...
El Salvador	64.59	60.43	59.10	...	32.32	32.27	38.61	21.82	28.70	30.40	...	...	1.3	3.6	3.0	0.7	2.1	2.2	....	...
Guatemala	68.43	65.74	58.04	...	...	...	35.98	29.76	21.13	36.91	...	...	2.2	...	0.1	-4.3	1.4	...	....	...
Haití	84.53	78.89 <sup>c/</sup>	71.46	...	...	...	...	...	...	...	...	...	1.9	...	1.8	...	1.8	...	....	...
Honduras	80.60	68.39	61.42	...	28.03	52.57	18.86	49.53	19.12	42.30	...	...	-0.2	-2.3	1.6	2.5	0.7	0.3	....	...
México	58.30	49.43	40.85	...	17.64	40.66	21.59	27.84	19.70	21.15	...	...	0.4	4.1	0.5	1.5	0.4	2.8	....	...
Nicaragua	67.70	57.46	47.67	...	...	...	27.90	29.56	23.22	24.45	...	...	1.2	...	-0.5	-0.4	0.6	...	....	...
Panamá <sup>b/</sup>	59.21	56.77	43.36	30.88	6.10	53.11	9.94	46.83	8.95	34.41	8.29	22.49	2.6	8.2	0.8	2.5	1.7	5.3	-2.3	1.57
Paraguay <sup>b/</sup>	55.36	57.11	51.09	...	...	...	...	...	...	...	...	...	2.5	...	1.5	...	2.1	...	....	...
Perú	58.16 <sup>c/</sup>	51.35	42.86	37.44 <sup>b/</sup>	...	...	16.23	35.12	10.44	32.42	7.77 <sup>b/</sup>	26.67 <sup>b/</sup>	0.0	...	0.5	-2.1	0.3	...	2.2 <sup>b/</sup>	1.2 <sup>b/</sup>
Rep. Dominicana	66.88	66.18	54.20	...	...	...	16.48	49.70	19.91	34.29	...	...	-0.1	...	1.6	5.6	0.7	...	....	...
Uruguay	21.29 <sup>c/</sup>	19.40	17.51	...	...	...	10.54	8.86	8.75	8.76	...	...	-0.2	...	-0.4	-2.9	0.1	...	....	...
Venezuela	43.95 <sup>b/</sup>	32.20	24.17	14.58	...	...	11.28	20.92	6.85	17.32	5.43	9.14	0.7	...	-0.2	-2.1	0.4	...	-1.2	1.9
TOTAL	54.03	48.18	41.29	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0.9	...	0.7	...	0.8	...	....	...

<sup>a/</sup> As = Asalariados; NoAs = No asalariados<sup>b/</sup> Se refiere a población ocupada<sup>c/</sup> Estimado.

1970-1980. En efecto, en el conjunto de los seis países para los que se obtuvo información<sup>2/</sup> el empleo en el agro se redujo en ese período de un 42.5 por ciento a un 28.9 por ciento del total de la fuerza de trabajo.

Con el fin de contar con un marco que permita evaluar la significación de estos cambios es útil echar una mirada a la evolución que ha experimentado el empleo agrícola en los países capitalistas desarrollados. Una primera constatación al respecto es que, si bien la declinación de la PEA agrícola ha sido en muchos de estos países un proceso de larga data, que comenzó en la segunda mitad del siglo pasado, el mismo se aceleró a partir de 1950 -al igual que en el total de América Latina-, de tal modo que en las dos décadas comprendidas entre 1950 y 1970 la reducción experimentada ha sido superior a la que se habría producido en los 60 años que median entre 1890 y 1950 (Bairoch y Limbor: 1968). Los datos del cuadro 2 muestran que la tendencia declinante siguió manifestándose entre 1970 y 1980, de tal modo que al final de este período sólo dos países, España e Italia, mantenían porcentajes superiores al 10 por ciento, a pesar de haber experimentado en la década una drástica reducción en su PEA agrícola. Esas pequeñas proporciones eran suficientes para producir los alimentos requeridos por sociedades industriales de alto consumo y, en algunos casos -los más notables Estados Unidos, Canadá y Australia- para generar importantes saldos exportables.

---

<sup>2/</sup> Brasil, Costa Rica, Chile, Panamá, Perú y Venezuela. La fuerza de trabajo agrícola de estos países representaba en 1970 aproximadamente la mitad de la existente en toda la región.

Cuadro 2  
 PAISES DESARROLLADOS. PORCENTAJE DE PEA AGRICOLA EN EL TOTAL DE LA PEA  
 1970-1980

	PEA agrícola				
	1970	1980	1970	1980	
Canadá	7.6	5.0	Italia	20.2	12.8
Estados Unidos	4.5	3.4	Holanda	7.2	5.4
Australia	8	6.6	Noruega	13.9	8.3
Dinamarca	11.5	6.7	España	27.1	17.4
Francia	13.9	8.2	Bélgica	4.5	2.7
Alemania	8.6	5.7			

Fuente: Para 1970, OECD, Labour Force Statistics 1968-1979, Paris 1981.  
 Para 1980, los Anuarios de Estadísticas del Trabajo de la OIT  
 de 1980, 1981 y 1982.

Aun cuando algunos países de América Latina exhibían en 1970 proporciones de empleo agrícola cercanas a las de estos países desarrollados, la mayoría seguía siendo predominantemente agrícola o presentaban porcentajes de PEA agrícola superiores al 40 por ciento. Las posteriores reducciones que se observan en los datos disponibles para 1980 muestran un estrechamiento de la brecha entre ambos grupos de países, el que probablemente no se haya visto acompañado por una disminución de las distancias en cuanto a la productividad por hombre ocupado en la agricultura, que en los países europeos era en 1970 de cuatro a seis veces superior a la de los latinoamericanos (ONU: 1980).

Si bien la racionalización del agro latinoamericano implicó en todos los países una notable disminución del peso relativo de su fuerza de trabajo, las transformaciones que desencadenaron las transferencias masivas de mano de obra a otros sectores afectaron diferencialmente a distintas categorías de trabajadores agrícolas, dependiendo de las características de los sistemas de producción nacionales. El gráfico 1 y el cuadro 1 permiten examinar históricamente cuáles fueron las categorías ocupacionales más afectadas por el proceso. En el gráfico se ha desagregado el porcentaje de PEA agrícola sobre la PEA total, dicotomizándola según categoría del empleo: una de las coordenadas representa el porcentaje de asalariados agrícolas sobre la PEA total y la otra el porcentaje de trabajadores agrícolas no asalariados sobre la misma PEA.

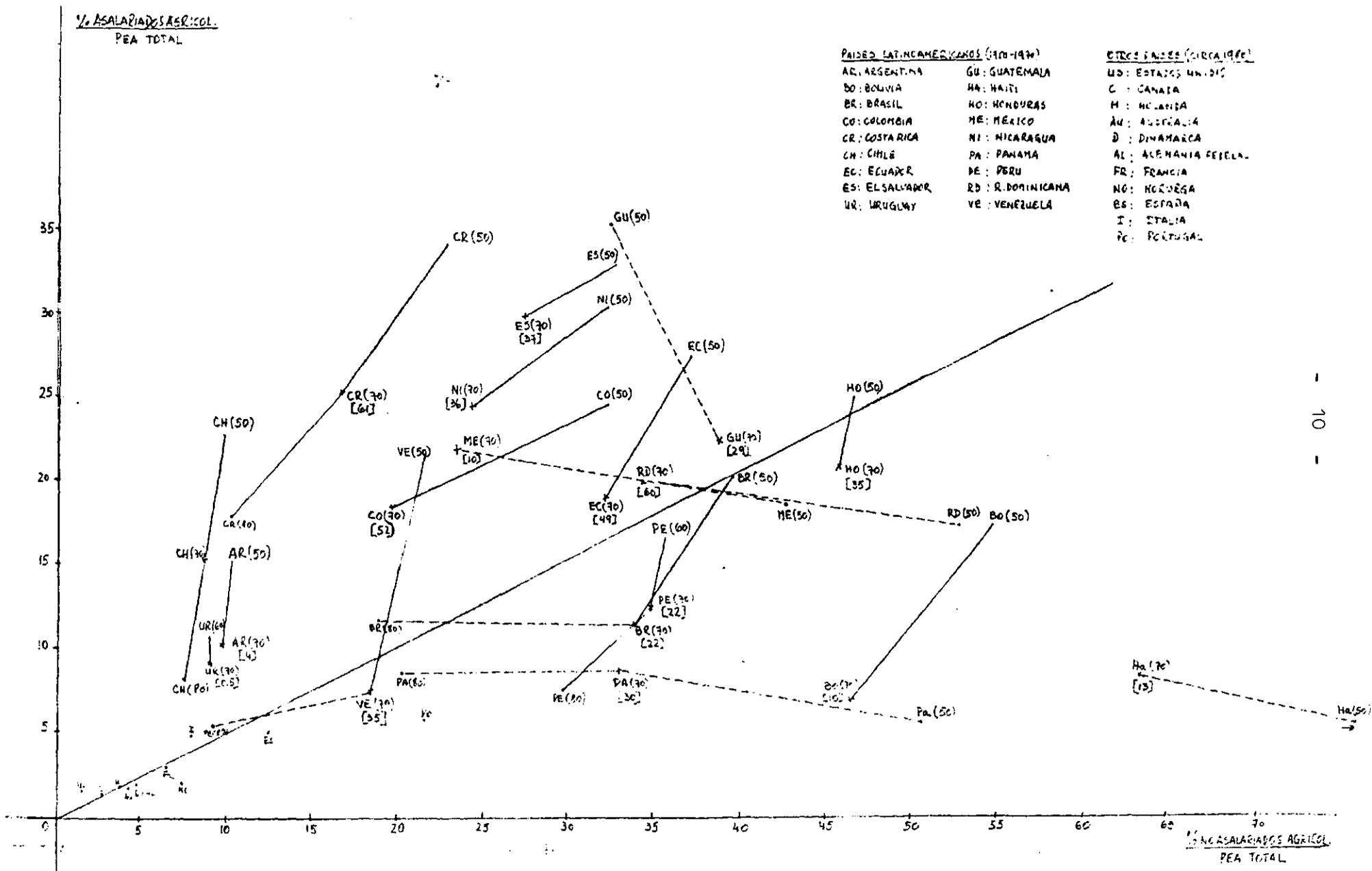
Como una primera aproximación a la identificación de los países con predominio de unidades campesinas de producción,<sup>3/</sup> hemos trazado

---

<sup>3/</sup> La noción de "campesinos" es usada aquí en un sentido muy general para indicar la presencia de unidades familiares de explotación agropecuaria.

Gráfico 1

COMPOSICION DE LA FUERZA DE TRABAJO AGRICOLA POR CATEGORIA DEL EMPLEO. 1950-1980  
(Porcentaje sobre la PEA total)



una línea que une los puntos correspondientes a dos trabajadores no asalariados por cada asalariado, en el supuesto que tales países se concentrarían por debajo de esa línea y en el segmento del gráfico que corresponde a porcentajes altos de PEA agrícola. Además, y como un indicador de las características del sistema de producción agrícola de cada país, debajo de los puntos que corresponden a 1970 se indican los porcentajes que representaban para ese año las hectáreas sembradas con cultivos de plantaciones o cultivos agroindustriales sobre el total de hectáreas sembradas.<sup>4/</sup>

Un análisis estático de la información del gráfico permite identificar tentativamente cuatro tipos de países. El primer tipo corresponde a los países de desarrollo avanzado que se ubican en el extremo izquierdo inferior cuya fuerza de trabajo agrícola no supera el 15 por ciento del total. La mayoría de ellos se agrupan alrededor de la línea que expresa la relación de un asalariado cada dos no asalariados. Es dable observar también que las características de España y Portugal, y particularmente la importancia que en sus respectivas economías agrícolas mantienen las unidades campesinas, los apartan de este primer grupo.

Un segundo tipo corresponde a los países de América Latina situados en el extremo inferior derecho del gráfico con altos porcentajes de PEA agrícola y predominio de las unidades campesinas de producción. Sus valores en el indicador de la presencia de plantaciones o cultivos agroindustriales

---

<sup>4/</sup> Como cultivos de plantaciones o agroindustriales se han tomado cinco principales en la región: algodón, caña de azúcar, café, cacao y banano y plátano. El índice se elaboró sobre la base de información provista por FAO (FAO: 1980). Algunas estimaciones realizadas por PREALC de los requerimientos de mano de obra para actividades indirectas a la producción indican que éstas son mucho mayores en los cultivos permanentes (como café, cacao, banano y plátano) que en los temporales (como cereales, caña de azúcar, hortalizas). Por otro lado, la introducción de tecnología lleva a disminuir los requerimientos de mano de obra para ciertos cultivos (cereales, caña de azúcar) y aumentarlos -o mantenerlos- en otros (banano, café) (OIT: 1974).

son relativamente bajos. El tercer tipo de países se ubica en el extremo superior derecho. La gravitación de la PEA agrícola es tan significativa como en el grupo anterior, pero a diferencia de aquel, la fuerza de trabajo está compuesta por una proporción importante de asalariados. Con la excepción de México, todos ellos muestran valores relativamente altos en el indicador que señala la presencia de plantaciones o cultivos industriales.

Por último, los países del extremo superior izquierdo se encuentran entre los más desarrollados de la región y se caracterizan por el predominio de la agricultura comercial.

Un análisis dinámico de esta información, permite avanzar en la comprensión de cuáles fueron, según los países, los tipos de trabajadores agrícolas más afectados por el proceso de racionalización del agro. Para ello es necesario observar las flechas que indican la dirección de las transformaciones operadas en la composición de la PEA agrícola según la categoría del empleo de los trabajadores del sector, a partir de 1950. Ello nos permite distinguir tres grupos de países. Un primer grupo en el cual el desarrollo agrario parece haber ido acompañado por un proceso de proletarianización de su fuerza de trabajo. En algunos casos, como el de Brasil (1970-1980), Panamá, Haití, República Dominicana y México, crece incluso el peso de los asalariados agrícolas con respecto a la PEA total de los países. En otros, como Colombia y Venezuela (1970-1980), aumenta la significación de los asalariados sólo dentro de la PEA agrícola. En un segundo grupo de países se observa en cambio un proceso de campesinización, entendido en el sentido amplio que mencioné anteriormente. Podemos distinguir aquí tres subgrupos, según la intensidad que mostró este fenómeno. En el primero se ubican países como Chile, Uruguay,

Argentina, Venezuela (1950-1970), Perú (1960-1970) y Honduras, en los cuales la reducción de la PEA agrícola se dio casi exclusivamente por pérdida de asalariados y, en consecuencia, aumentó substancialmente el peso relativo de los campesinos en el total. En el segundo subgrupo, podemos situar a países como Costa Rica, Ecuador, Bolivia y Brasil (1950-1970), con pendientes muy similares en sus líneas de tendencia, y que se caracterizaron por perder asalariados y campesinos, pero más de los primeros. Por último, solamente en un país, Guatemala, la pérdida de asalariados se corresponde con un aumento de los campesinos no sólo interno al agro sino también con respecto a la PEA total del país.

El tercer grupo, compuesto por El Salvador, Nicaragua y Colombia, se caracteriza por presentar pendientes de 45 grados, lo que implica que la declinación de la fuerza laboral en el agro afectó igualmente a asalariados y campesinos.

Todo lo anterior corrobora la inexistencia de un patrón uniforme en cuanto a los caminos a través de los cuales transita el proceso de racionalización del agro.

Existe una extensa literatura dedicada a analizar y explicar el porqué de las distintas formas que han asumido las transformaciones en la composición de la fuerza laboral agrícola. De dicha literatura se desprende que cualquier intento de comprensión de estos fenómenos debe partir tomando en cuenta que éstos estuvieron mediatizados por profundos cambios en las tecnologías de producción, y en algunos países como México (1952-1954), Bolivia (1952-1970), Venezuela (1959-1970), Colombia (1961-1972), Chile (1962-1973), Perú (1963-1976), por

reformas agrarias que alteraron significativamente las relaciones de producción en el agro (CEPAL: 1979). Estas se vieron además afectadas por una diversidad de arreglos entre pequeños productores y el empresario terrateniente, tendientes a maximizar el control global de la producción por parte de estos últimos (CEPAL: 1979; Miró y Rodríguez: 1982). Además, y como se mencionó anteriormente, el tipo de producción principal parece tener una fuerte influencia sobre el nivel de proletarización agrícola de un país. En el gráfico se puede observar que entre los países con porcentajes de PEA agrícola mayores de un 40 por ciento en 1970, la mayoría de los que tienen porcentajes altos de asalariados, también presentan valores altos en el indicador de la existencia de plantaciones y cultivos industriales, lo que usualmente implica la presencia de empresas modernas, fuertemente integradas al mercado internacional, y que utilizan tecnología agrícola avanzada.

El examen de las vías que va tomando el proceso de racionalización del agro debe además considerar algunos cambios relativamente recientes en las relaciones de producción y que hasta el momento se han visto pobremente reflejados en los datos recogidos a través de los censos de población y vivienda y encuestas nacionales de hogares. Me refiero al reemplazo de trabajadores permanentes por trabajadores temporales y, entre estos últimos, de aquellos contratados directamente por el productor, de los que pactan las condiciones de prestación de su fuerza de trabajo con un contratista, el que a su vez negocia con el productor. Si bien es cierto que en algunas regiones específicas el fenómeno es conocido desde hace varias décadas (como por ejemplo, en la Patagonia Argentina y el Sur de Chile), con el proceso de modernización esta forma de contratación se ha

extendido en muchas regiones, particularmente en el Brasil, donde se estima que aproximadamente un 40 por ciento de la fuerza de trabajo agrícola está contratada bajo esta modalidad (Saint: 1981). Este fenómeno ha sido asociado a la introducción parcial de tecnología ahorradoras de fuerza de trabajo para ciertas fases del ciclo productivo de cada cultivo (Roitman: 1982) y también a la sobreoferta de fuerza de trabajo (Miró y Rodríguez: 1982).

Desde el punto de vista de los problemas de investigación futuros, cabe mencionar en primer lugar el problema de la información disponible. Ha sido repetidamente señalado que la medición del empleo agrícola está afectada por graves problemas, los que se concentran, por un lado, en la dificultad para clasificar mujeres y niños en áreas rurales por su condición de actividad, y en la dificultad de identificar correctamente la categoría ocupacional de trabajadores que en forma creciente combinan durante el año trabajo asalariado con actividades de cuenta propia típicas de las unidades campesinas de producción.

Una solución a este problema parece ser la exploración detallada de las características de los ciclos ocupacionales de los trabajadores agrícolas en cada país que sirva de base para la construcción de categorías de trabajadores que reflejen las secuencias de cambios en cuanto a la condición de actividad, rama, ocupación, categoría ocupacional, área de residencia y lugar de trabajo, que son típicas en cada país o región (CEPAL, PREALC, STPS, 1982). Un ejemplo en este sentido lo representa la inclusión en el último censo de población y vivienda de Brasil de una categoría dirigida a identificar los trabajadores "volantes" y entre éstos, los que se directamente con las explotaciones o a través de intermediarios.

Otro tema de la mayor importancia es la necesidad de revisar las clasificaciones ocupacionales de los países como para permitir el seguimiento de los cambios en los requerimientos de calificación de la mano de obra que resultan de las transformaciones en la tecnología y en las relaciones de producción del sector agropecuario (PREALC, STPS, 1982), (IPEA, 1977).

## 2. El sector industrial

Muchos de los diagnósticos sobre las características del proceso de industrialización en América Latina realizados durante la década del 70 pusieron de relieve que si bien el mismo había resultado relativamente exitoso a la luz del crecimiento del producto del sector -que entre 1940 y 1970 había pasado de un sexto a constituir un cuarto del producto total regional- su capacidad para generar empleos había quedado retrasada con respecto a dicho producto.<sup>5/</sup> Se señalaba además, que dado el notable incremento que había experimentado la fuerza de trabajo urbano, este presunto retraso de la absorción laboral de la industria se presentaba como uno de los desequilibrios fundamentales que aquejaban el desarrollo de la región (CEPAL: 1977, 1979; Tedesco: 1980).<sup>6/</sup>

Análisis más recientes han proporcionado evidencias que permiten elaborar una imagen más optimista del rol jugado por la industria en el campo del empleo (García: 1982). En ellos se afirma que entre 1950 y 1980, el empleo industrial -y particularmente el empleo industrial moderno- habría crecido en muchos países de América Latina a tasas muy cercanas

---

<sup>5/</sup> Este retraso se compara usualmente con la situación que presentan los países desarrollados, en los que la proporción del producto industrial en el producto total tiende a ser igual o levemente superior a la proporción de la PEA industrial en la PEA total.

<sup>6/</sup> En otros casos, aun cuando se admitía que la capacidad industrial de generación de empleos había sido débil en relación al crecimiento del producto del sector y del empleo no agrícola se interpretaba este fenómeno en términos positivos, señalándose como causa principal de tal debilidad la elevación de la calidad del trabajo en la industria en relación a la experimentada por los otros sectores. La industria, desde esta perspectiva, indicaría el rumbo a seguir a las restantes ramas de producción (Ramos: 1968).

-y en algunos casos mayores- a las del empleo en la totalidad del sector no agrícola, hecho que juzgado en el marco del acelerado proceso de urbanización que experimentó la región en ese período da a entender que la industrialización habría tenido un impacto en el mercado de trabajo mucho más importante que el que ha sido reconocido hasta el momento. Se mencionan además una serie de factores que contribuirían a precisar el rol que jugó la industria latinoamericana como generadora de oportunidades ocupacionales. Entre ellos, se señala la importancia del efecto multiplicador del empleo industrial. Se subraya al respecto, que el carácter de liderazgo de muchas de las ramas industriales, inducido por los modelos de política económica vigentes durante el proceso de sustitución de importaciones que sirvió de marco a gran parte del impulso industrializador en la región, había implicado una fuerte contribución indirecta de la industria al crecimiento del empleo en otras actividades.

El enfoque utilizado en estos planteos es distinto del que ha sido utilizado en los estudios convencionales sobre las transformaciones sectoriales del empleo inspirados en los trabajos pioneros de Fisher (1935) y Clark (1940). En estos últimos estudios se busca explicar los cambios en el volumen absoluto y relativo del empleo en cada sector ya sea por determinantes que operan dentro de los límites de cada uno de ellos considerando como entidad separada (por ejemplo, el progreso tecnológico) o por determinantes que operan fuera de los límites de los sectores y que influyen sobre todos ellos (por ejemplo, cambios en los patrones de consumo, en las estructuras de los mercados de trabajo o en las políticas del Estado). En todo caso, lo que este enfoque no considera son las transformaciones

en las relaciones de interdependencia entre las fases de actividades que contribuyen a la producción de bienes específicos (Momigliano y Siniscalco: 1982). El primer enfoque, en cambio, toma particularmente en cuenta estas transformaciones, y lo hace con una concepción integrada de la estructura del empleo sectorial que dirige la atención del investigador hacia las ramificaciones que tiene en los restantes sectores la generación de empleo en uno de ellos y que, por ende, posibilita una visión más completa de la dinámica de empleo desencadenada por distintos tipos e intensidades de crecimiento en un sector. En una aplicación reciente de este enfoque, García y Marfán (1982) concluyen que por cada empleo directo creado en la industria manufacturera, se generarían presiones para inducir la creación de uno o más empleos adicionales en otras actividades. En palabras de los autores, los resultados de los estudios "ratifican la necesidad de tener en cuenta el tipo de inserción y el papel que cumple una actividad dentro de la estructura productiva par poder explicar su capacidad de incidencia sobre la generación de empleo productivo". (García y Marfán, p. 12).

#### Las tendencias del empleo industrial

Como se mencionó en párrafos anteriores, la imagen de la incapacidad de la industria para generar empleos se apoya en tres tipos de argumentos: el primer tipo señala el retraso de la industria con respecto al crecimiento de la PEA no agropecuaria. El segundo argumento destaca la lentitud con que el sector moderno de la industria absorbe las actividades "informales" del sector. El tercero, alude a la debilidad del aumento de empleos industriales cuando se lo compara con el crecimiento del producto industrial. Estos

argumentos suelen utilizarse en un contexto que toma en cuenta los resultados de la comparación del comportamiento del empleo industrial en América Latina con aquel propio de los países de temprana industrialización.

Las cifras del cuadro 3 permiten poner a prueba el primer tipo de argumentos. En él se compara el crecimiento de la PEA industrial con el crecimiento de la PEA no-agrícola. Se puede observar que los datos correspondientes al período 1950/1960 ofrecen un panorama que justifica una visión pesimista de la capacidad industrial de generación de empleos dado que sólo en tres de quince países el crecimiento de la PEA industrial sobrepasa al de la PEA no-agrícola.

La década siguiente ofrece un panorama distinto. En este período la absorción relativa de la industria mejora en diez de los quince países considerados con respecto al período anterior, y su crecimiento es más acelerado que el de la PEA no-agrícola en ocho de diez y siete países.

Para el período 1970-80, tres de los seis países para los que se dispone de información muestran valores del índice por encima de la unidad, indicando un aumento del empleo industrial más acelerado que el de la PEA no-agrícola. Por otra parte, la tendencia al crecimiento relativo de la PEA industrial siguió manifestándose en Brasil y Panamá. En cambio, se modifica el signo de la tendencia en Costa Rica, Venezuela y Chile, país en el cual el crecimiento del empleo industrial estuvo muy por debajo del crecimiento del empleo no-agrícola. Por último, la comparación de los datos del período 1970-80 del Perú con los de la década anterior, muestran una tendencia a la aceleración del crecimiento relativo de la PEA industrial, pero manteniéndose siempre en niveles muy inferiores al crecimiento en la totalidad del sector no-agrícola.

Como la debilidad de la generación de empleo industrial ha sido tradicionalmente atribuida a características asociadas a la intensidad de capital de la industrialización moderna, he elaborado una estimación aproximada del empleo en este tipo de industrias excluyendo del total de la PEA industrial a los

AMERICA LATINA: PORCENTAJE DE LA PEA EN LA INDUSTRIA, RELACION ENTRE EL CRECIMIENTO DE LA PEA  
EN LA INDUSTRIA TOTAL Y EN LA INDUSTRIA MODERNA CON EL CRECIMIENTO DE LA PEA  
NO-AGRICOLA, POR PAISES 1970-1980

Países <sup>a/</sup>	Porcentaje de PEA en industria				Crecimiento PEA industria				Crecimiento PEA en industria moderna	
					Crecimiento PEA no-agrícola				Crecimiento PEA no-agrícola	
	1950	1960	1970	1980	1950-1960	1960-1970	1950-1970	1970-1980	1950-1970	1970-1980
Haití	4.9	6.3 <sup>d/</sup>	7.8	...	...	...	0.83	...	...	...
Honduras	11.5	7.9	10.5	...	-0.05	1.45	0.62	...	...	...
Guatemala	10.9	10.5	12.9	...	0.64	1.11	0.93	...	...	...
El Salvador	11.9	12.9	11.3	...	0.91	0.43	0.62	...	0.74	...
Rep. Dominicana	8.5	8.6	13.4	...	0.55	1.21	1.04	...	...	...
Bolivia	8.2	9.8 <sup>d/</sup>	11.3	...	...	...	0.58	...	0.68	...
Paraguay	15.5	15.3	16.0	...	0.96	0.87	0.91	...	...	...
Ecuador	10.1	13.9	15.6	...	1.54	0.91	1.18	...	...	...
Nicaragua	11.4	11.5	14.6	...	1.00	0.88	0.93	...	...	...
Perú	14.9 <sup>d/</sup>	13.7	11.6	11.4 <sup>b/c/</sup>	...	1.01	...	0.38 <sup>b/c/</sup>	...	0.66 <sup>b/</sup>
Brasil	12.9	13.7	14.8	16.0 <sup>b/</sup>	0.74	0.87	0.80	1.27 <sup>b/</sup>	0.90	1.27 <sup>b/</sup>
México	12.2	13.7	18.5	...	0.93	1.22	1.08	...	1.21	...
Costa Rica	11.2	11.5	13.7	16.1	0.72	0.99	0.89	0.89	1.00	0.94
Panamá	8.7	8.6	9.9	10.5 <sup>b/c/</sup>	0.61	0.93	0.80	1.18 <sup>b/c/</sup>	0.96	1.69 <sup>b/</sup>
Colombia	12.5	13.0	17.3	...	0.75	1.08	0.95	...	...	...
Venezuela	11.2	13.0	15.6	16.3 <sup>b/</sup>	0.99	1.17	1.08	1.13 <sup>b/</sup>	1.22	1.28 <sup>b/</sup>
Chile	19.4	19.1	21.8	16.8 <sup>b/</sup>	0.58	1.19	0.98	0.66 <sup>b/</sup>	1.26	0.83 <sup>b/</sup>
Uruguay	21.7 <sup>d/</sup>	23.4	23.0	...	...	0.76	...	...	...	...
Argentina	25.3	27.7	24.0	...	1.12	-0.04	0.55	...	5.15	...

<sup>a/</sup> Ordenados de acuerdo a su porcentaje de PEA agrícola en 1970, de mayor a menor.

<sup>b/</sup> CIIU Rev. 2: Excluye talleres de reparaciones.

<sup>c/</sup> Corresponde a población ocupada

<sup>d/</sup> No se levantaron censos. Estimaciones por interpolación.

cuenta propia y a los trabajadores familiares no remunerados.<sup>7/</sup> El examen de los valores del índice que compara el crecimiento de la PEA industrial "moderna" con el de la PEA no-agrícola permite concluir que en todos los países analizados la industria moderna ha tenido un efecto generador de empleo mayor que el de la industria como un todo y que en países como Argentina, México, Venezuela y Chile, el crecimiento del empleo industrial "moderno" ha sido claramente superior al del empleo no-agrícola. (Véase cuadro 3).

Al igual que en las dos décadas anteriores, en el período 1970-1980 el crecimiento relativo de la fuerza laboral de la industria moderna fue superior al de la PEA industrial total en los seis países considerados, y en tres de ellos fue mayor al que registró la PEA no-agrícola. Pero además, en el Brasil, Panamá y Venezuela, la gravitación de la industria "moderna" en el empleo no-agrícola creció a una tasa mayor que la que había mostrado en el pasado. Lo contrario sucedió en Chile, mientras que no hubo mayores cambios en este sentido, en Costa Rica.

Existen pocos estudios en los cuales se contraste la experiencia histórica del crecimiento del empleo industrial en América Latina con la que confrontaron los países hoy industrializados en el período en que

---

<sup>7/</sup> A los efectos de facilitar la comparación entre países, y entre distintos períodos en un mismo país, las cifras de población activa en la industria se han homogeneizado haciéndolas corresponder a la Revisión 1 de la Clasificación Internacional Uniforme de todas las Actividades, considerando, por ende, a la fuerza de trabajo de los talleres de reparación como parte de la industria manufacturera. La exclusión de los cuenta propia y de los trabajadores familiares no remunerados de la fuerza de trabajo de la industria tiende a reducir el peso que tiene el personal de estos talleres, así como el personal de las pequeñas industrias artesanales, en el total de la PEA industrial.

-al igual que los países latinoamericanos que aquí se analizan- éstos atravesaban el proceso de transferencia del grueso de su fuerza de trabajo agrícola hacia actividades no-agrícolas. Norberto García (1982) compara la industrialización de los países de la región con la ocurrida en Estados Unidos entre 1870 y 1910, período en el que se produce en dicho país un traslado masivo de fuerza de trabajo hacia empleos no-agrícolas con tasas de crecimiento de estos empleos que duplicaban las que en ese momento experimentaban los países industrializados de Europa. Excluyendo el caso de Argentina, el análisis comparativo permite a García concluir que la evolución de las proporciones de la PEA manufacturera en la PEA total fue muy similar; que el ritmo de crecimiento del empleo manufacturero en Estados Unidos entre 1870 y 1910 fue inferior al registrado en América Latina entre 1950 y 1980; que en los mismos períodos, el descenso de la gravitación de la PEA manufacturera en la PEA no-agrícola fue más intenso en Estados Unidos que en América Latina, y que pese al mayor crecimiento de la PEA no-agrícola, el peso de la fuerza de trabajo industrial se mantiene prácticamente constante alrededor del 23 por ciento, en circunstancias de que en Estados Unidos habría declinado de un 23.8 a un 21.6 por ciento.

Víctor Tokman (1981) extrae conclusiones similares analizando cambios en la gravitación que tiene la industria en la PEA no-agrícola entre 1950 y 1980 en América Latina, y comparándolos con los experimentados por Estados Unidos, Suecia y Japón en los períodos históricos equivalentes en cuanto a la magnitud de la transferencia de la mano de obra agrícola a otros sectores.

Sin embargo, Tokman encuentra que, a diferencia de Estados Unidos, América Latina presenta un nivel de empleo en el segmento informal (utiliza los cuenta propia como "proxi") de la industria relativamente alto y similar al promedio de los otros sectores. Pero más importante aún, sus datos revelan que mientras en Estados Unidos los informales de la industria son rápidamente absorbidos por el sector más moderno del mismo sector, en América Latina éstos perduran casi sin disminuir. Este hecho -el segundo argumento mencionado anteriormente- le permite destacar la magnitud del esfuerzo que debe realizar el sector industrial latinoamericano para resolver su problema de empleo.

Una rápida mirada a la composición por categoría ocupacional de la fuerza de trabajo industrial en los países desarrollados alrededor de 1980, permite corroborar la imagen de Tokman en el sentido de la escasa importancia de los no-asalariados en la industria. En efecto, los valores varían entre un 1 por ciento (Canadá, Estados Unidos) y un 7 por ciento (Dinamarca). Países de industrialización más reciente, o que mantienen segmentos de la fuerza de trabajo de alguna significación en la agricultura, exhiben valores que varían entre 12 por ciento (Portugal, España, Italia) y 16 por ciento (Japón).<sup>8/</sup> Estos valores no son muy lejanos a los que muestran Panamá y Brasil en 1980 (11.5 y 14.3 por ciento, respectivamente).

Pero a diferencia de lo que sostiene Tokman, los no asalariados en la industria parecen ser absorbidos (o desplazados) con bastante rapidez en América Latina, lo que resulta significativo si se tiene en cuenta que el tipo de tecnología utilizada hace mucho más costoso que en el pasado la incorporación de nuevos trabajadores al sector moderno de la industria (véase cuadro XIII).

---

<sup>8/</sup> Datos del Anuario de OIT, 1982 y 1980.

Cuadro 4

PORCENTAJE DE PEA EN INDUSTRIA Y COMERCIO 1970, PORCENTAJE DE PEA NO ASALARIADA EN INDUSTRIA Y COMERCIO POR PAISES LATINOAMERICANOS 1950-1980 Y OTROS PAISES CIRCA 1970 a/

Países	Porcentaje en industria					Porcentaje en comercio				
	Total	No asalariados				Total	No asalariados			
	1970	1950	1960	1970	1980	1970	1950	1960	1970	1980
<u>América Latina</u>										
Argentina	24.0	22.0	22.7	19.7	...	14.8	43.0	47.5	48.5	...
Uruguay	23.0	...	25.1	22.5	...	13.8	...	35.7	46.1	...
Chile	19.9	30.3	23.2	24.6	21.0	11.6	52.3	54.1	49.1	44.5
Venezuela	15.6	...	30.9	22.4	19.6	14.8	...	48.4	47.8	46.7
Colombia	17.3	42.1	33.2	...	...	...	62.3	56.3	...	...
Panamá	9.9	40.3	31.1	26.7	11.5	11.8	41.5	33.2	27.5	23.4
Costa Rica	13.7	27.6	26.5	16.5	17.8	11.1	47.5	39.8	33.4	34.6
México	18.5	26.9	16.9	23.2	...	10.8	71.8	61.9	49.7	...
Brasil	14.8	14.8	12.3	14.4	14.3	7.8	52.8	49.2	45.9	37.8
Perú	11.6	...	45.8	34.4	29.0	9.8	...	63.2	56.4	67.5
Nicaragua	14.6	...	40.0	38.6	...	10.0	...	59.9	59.3	...
Ecuador	15.6	36.5	56.9	44.3	...	9.8	52.2	72.0	63.7	...
Bolivia	11.3	53.0	...	49.9	...	7.5	82.9	...	80.4	...
Rep. Dominicana	13.4	...	34.8	30.2	...	8.2	...	62.0	63.2	...
El Salvador	11.3	42.2	32.8	29.7	...	8.4	65.3	58.6	57.5	...
Guatemala	12.9	...	48.2	47.3	...	7.6	...	66.2	65.7	...
Honduras	10.5	42.0	43.0	43.4	...	7.9	70.1	58.5	52.9	...
Haití	7.8	60.2	...	70.8	...	9.4	87.5	...	94.7	...
<u>Otros Países</u>										
Estados Unidos	27.0			1.5		20.3			10.0	
Bélgica	32.7			5.7		8.0			46.8	
Canadá	22.3			1.7		17.7			11.5	
Suecia	27.6			2.3		14.5			9.8	
Dinamarca	24.9			8.2		14.9			27.4	
Francia	27.8			4.8		15.2			27.6	
Noruega	26.7			5.3		15.7			15.8	
Japón	27.0			15.2		21.4			36.0	
Italia	...			...		14.3			67.4	
España	27.1			9.5		12.9			41.1	
Grecia	17.2			32.4		11.3			61.2	

Fuente: Elaborado en base a censos nacionales de población y a datos del OECD y OIT.

a/ Ordenados de menor a mayor, de acuerdo al porcentaje de PEA en la agricultura.

Nótese que para aquellos países para los que se dispone de estimaciones comparables entre 1950 y 1980, en Chile el peso de los no asalariados disminuye del 30 al 21 por ciento, en Venezuela (1960-1980) del 31 al 20 por ciento, en Panamá del 40 al 11.5, en el Brasil de 14.8 a 14.3 y en el Perú (1960-1980) del 46 al 29 por ciento.<sup>9/</sup> En general, se verifica que sin llegar a los niveles muy bajos que caracterizan a los países de industrialización temprana, la tendencia predominante en América Latina a partir de 1950, es a un brusco y generalizado descenso de los no asalariados (informales ?) en la industria.<sup>10/</sup> Ello implica una reducción de la heterogeneidad interna de la industria en cuanto a la composición de su fuerza de trabajo por categoría del empleo.

Con respecto al tercer argumento -la PEA industrial queda retrasada con respecto al producto del sector- los datos del cuadro XIV y el gráfico 2 permiten observar, por un lado, cuáles han sido las tendencias entre 1950 y 1970 del índice que relaciona ambos factores, y por otro, cómo se compara la situación de los países latinoamericanos en 1970 con la de algunos países desarrollados, tomados como marco de referencia. El índice que relaciona el porcentaje del producto industrial en el producto total con el porcentaje de la PEA industrial con la PEA total, mide también la productividad relativa del sector industrial con respecto al conjunto de los sectores. En el gráfico 2, los países se ordenan según el valor del índice y según su porcentaje de PEA agrícola en la PEA total.

---

<sup>9/</sup> Pese a que los datos de 1980 fueron originalmente calculados con la CIIU Rev. 2, que excluye los talleres de reparación, las cifras que aquí se presentan fueron estimadas para hacerlas comparables con las de los años anteriores.

<sup>10/</sup> Las excepciones son el Ecuador, Honduras y Haití, siendo probable que en estos países la urbanización experimentada entre 1950 y 1970 haya implicado un crecimiento de la mano de obra en el sector artesanal de la industria, y en las ramas del terciario.

Cuadro 5

AMERICA LATINA Y OTROS PAISES: DIFERENCIAL DE PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL  
Y PORCENTAJE DE PEA AGRICOLA POR PAISES. 1950 Y 1970

Países	Diferencial de productividad		Porcentaje de PEA agrícola	
	$\left( \frac{\text{Productividad industrial}}{\text{Productividad total}} \right)$			
	1950	1970	1950	1970
Argentina	0.94	1.26	25.34	16.41
Bolivia	1.51	1.14	72.50	53.67
Brasil	1.64	1.92	59.70	45.60
Colombia	1.18	1.01	56.80	37.90
Costa Rica	1.04	1.10	56.84	42.01
Chile	1.19	1.37	32.60	23.80
Ecuador	1.58	1.12	64.42	51.03
El Salvador	1.08	1.56	65.60	56.10
Guatemala	1.02	1.13	68.70	61.00
Haití	1.67	1.25	84.53	71.46
Honduras	1.94 <sup>a/</sup>	1.33	70.20 <sup>a/</sup>	66.50
México	1.53	1.25	61.20	45.20
Nicaragua	0.95	1.32	62.39	50.00
Panamá	0.94	1.67	56.30	41.60
Paraguay	1.03	1.08	56.00	52.60
Perú	0.95	1.78	58.16	46.22
Rep. Dominicana	1.45	1.25	69.90	54.20
Uruguay	0.94	1.05	21.29	18.22
Venezuela	1.00	0.96	43.04	25.64
Alemania		1.17		8.6
Australia		1.10		8.0
Bélgica		1.07		4.7
Canadá		1.35		7.6
Dinamarca		1.16		11.5
España		1.07		29.5
Francia		1.12		13.9
Grecia		1.10		38.9
Holanda		1.22		7.2
Japón		1.41		17.4
Estados Unidos		1.11		4.5

Fuentes: OECD (1981) para el porcentaje de PEA industrial sobre PEA total.  
ONU (1980) para el porcentaje de producto industrial sobre producto total.

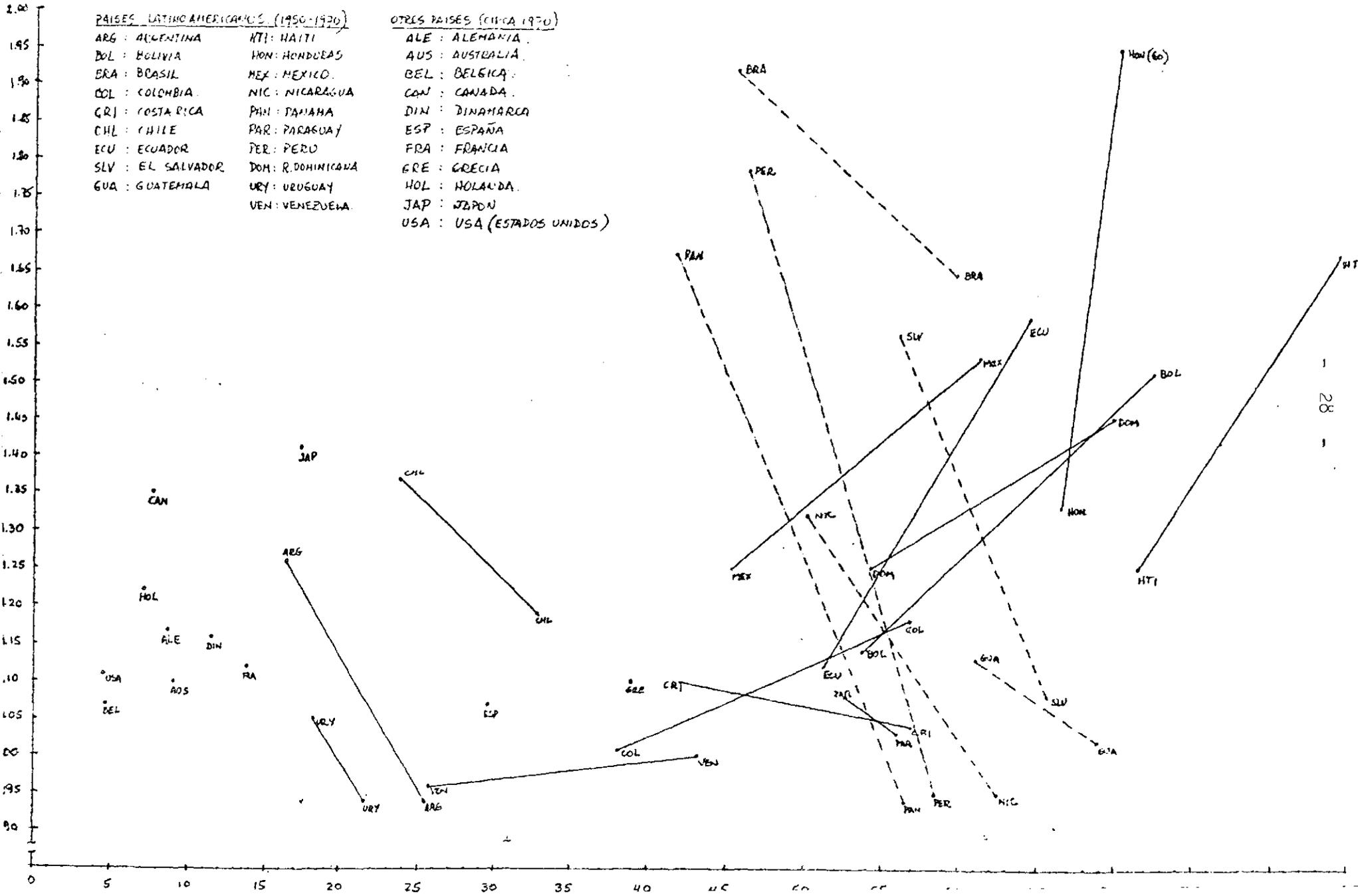
Las cifras para América Latina corresponden a estimaciones propias sobre la base de censos y datos del archivo de cuentas nacionales de la CEPAL.

<sup>a/</sup> 1960.

Gráfico 2

PRODUCTIVIDAD DIFERENCIAL DE LA INDUSTRIA SEGUN PORCENTAJE DE PEA AGRICOLA. 1950-1980

PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL  
PRODUCTIVIDAD TOTAL



Una primera mirada al gráfico permite hipotetizar la existencia de dos tendencias en la evolución de la productividad industrial relativa. En la primera, protagonizada por Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Panamá, Perú y el Brasil, el proceso de transferencia masiva de mano de obra de la agricultura a los otros sectores se produce en circunstancias en que se verifican aumentos importantes de la productividad industrial relativa. Debido a que la industrialización se lleva a cabo en estos países sin haber resuelto el problema agrícola y manteniendo una elevada proporción de la mano de obra en la agricultura, se crean estructuras de producción heterogéneas en las cuales coexisten industrias que han surgido adoptando la tecnología de su tiempo, con formas tradicionales de producción agropecuaria de las que depende la subsistencia de extensos segmentos de la población.

Los restantes países parecen seguir en cambio una tendencia en forma de U invertida. Del lado descendente de la curva se encuentran países como Haití, Honduras, Bolivia, República Dominicana, Ecuador y México. Las migraciones rurales-urbanas provocan una reducción del peso relativo de la mano de obra en la agricultura que favorece el incremento de su productividad, incremento que además pudo haberse beneficiado con los programas de reforma agraria y los adelantos tecnológicos en el agro que afectaron a varios de estos países. En el extremo ascendente de la curva se ubican Argentina, Chile, Uruguay y, en alguna medida, Costa Rica. En estos países, la productividad industrial toma la delantera sobre la productividad de los demás sectores, una vez que -en términos relativos al contexto latinoamericano- se ha producido un avance significativo en la resolución del problema agrícola, manteniéndose proporciones menores de la fuerza de trabajo en ese sector.

Finalmente, en las economías integradas de los países desarrollados el efecto de arrastre del proceso de industrialización sobre los demás sectores, estimula el crecimiento de la productividad general, provocando un progresivo estrechamiento de la brecha entre sectores.

Resumiendo, la evidencia analizada no brinda un apoyo estadístico para justificar el pesimismo con que se ha evaluado la capacidad de la industria latinoamericana para generar empleo en las últimas décadas. Más bien, los datos sugieren que este sector ha exhibido un comportamiento bastante dinámico, particularmente cuando se lo considera a la luz de las excepcionales presiones que ejercieron sobre el mercado de trabajo urbano, las transferencias masivas de mano de obra agrícola a actividades no-agrícolas.

### 3. El sector terciario

A partir de las postulaciones clásicas de Fisher y Clark sobre la evolución de las transformaciones sectoriales del empleo -que supuestamente reflejaban la experiencia histórica de la mayoría de los países desarrollados- se realizaron una serie de estudios tendientes a poner a prueba la existencia de ciertos patrones unilineales en las transformaciones de la estructura del empleo. Para los propósitos de esta sección es conveniente destacar dos dimensiones de tales transformaciones, señaladas en esos estudios. La primera es la secuencia que siguen los sectores en cuanto a la transferencia de mano de obra de uno a otro. La segunda, se refiere al significado atribuido al crecimiento del sector terciario.

Con respecto a la secuencia que exhiben los crecimientos diferenciales de los sectores, es sabido que Clark postulaba que la expansión de las actividades industriales era una etapa previa a la expansión de los servicios. En la actualidad existe bastante evidencia que ese patrón de crecimiento intersectorial parece haber sido privativo de unos pocos países de desarrollo industrial temprano (Singelmann: 1978; Bairoch y Limbor: 1968). Más aún, los datos que presenta Clark en su trabajo original (1940) demuestran que tal secuencia no se registró en países como Estados Unidos, Japón y Canadá, cuyo desarrollo industrial se produjo más tarde que en la mayoría de los europeos. Trabajos más recientes han tendido a reconocer que la capacidad del sector secundario para absorber los contingentes de mano de obra desplazados de la agricultura depende, en gran medida, del nivel tecnológico que caracteriza al período en que se produce la industrialización. El adelanto relativo de

la expansión laboral en los servicios que experimentan los países de industrialización tardía es atribuido desde esta perspectiva, a la mayor dificultad de incorporar avances tecnológicos en las actividades de ese sector, lo que determina una relación más estrecha entre el crecimiento de su producto y su capacidad de absorción de empleo (Berry: 1978; Fuchs: 1968; Browning y Singelmann: 1978; Muñoz y Oliveira: 1979).

El significado atribuido a la expansión de los servicios está estrechamente ligado a las imágenes sobre las secuencias que siguen los crecimientos sectoriales. Para Clark, el tamaño relativo del sector terciario (y en particular el del comercio y las finanzas) era un buen indicador del grado de evolución de la división social del trabajo y paralelamente, una buena medida del nivel de avance económico alcanzado por un país. Aquellos que, en cambio, constataron que la expansión del terciario antecedió a la expansión de la industria, se inclinaron por destacar el rol marginal de las actividades de los servicios, y su carácter de refugio para el excedente de mano de obra urbano que no podía incorporarse a la industria.

El desarrollo posterior de la discusión tuvo al menos dos importantes derivaciones metodológicas. Una de ellas, ya señalada por Bauer y Yamey (1951), en las primeras críticas al modelo de Clark, destaca la naturaleza intrínsecamente heterogénea del terciario que impide que los cambios en dicho sector puedan ser tratados como si constituyeran un fenómeno unitario. De este modo, hipótesis que serían rechazadas a nivel agregado de todo el sector podrían ser aceptadas para ramas específicas del mismo. Una derivación de

esta postura fue el gradual abandono de las investigaciones agregadas y su reemplazo por análisis basados en distintos intentos de desagregación (Singer: 1971; Singelmann: 1978; Browning y Singelmann: 1975).

La segunda innovación metodológica pone de relieve que para comprender el carácter del crecimiento de las actividades de servicios es necesario analizar el modo en que éstas se insertan en el sistema de producción moderno y en particular, de qué modo se relaciona con el proceso de industrialización. La identificación de la extensión exacta en que el crecimiento de los servicios obedece a demandas derivadas del proceso productivo puede lograrse a través del seguimiento de las interrelaciones entre los sectores en base a matrices de insumo-producto (Monigliano y Siniscalco, op.cit.)

En este trabajo no se contó con información como para intentar la aplicación de esta segunda línea metodológica. En cambio, se ha intentado agregar para algunos países de la región, los grupos y subgrupos de actividades del sector terciario de acuerdo a una tipología propuesta por Browning y Singelmann (1975). Estos autores clasifican los servicios en distributivos, de producción, sociales y personales. Dadas las limitaciones de los datos disponibles, algunas de las categorías no incluyen la totalidad de las actividades mencionadas por Browning y Singelmann (1975).<sup>11/</sup>

---

<sup>11/</sup> En el esquema no se han considerado los servicios de reparación (que Browning y Singelmann proponen clasificar como parte de los personales). La razón práctica de su exclusión es que para la mayoría de los países no se obtuvo la información desagregada necesaria como para aislar estos servicios del resto de las actividades industriales (CIIU Revisión 1) o de las actividades de servicios (CIIU Revisión 2), para cada uno de los años que se comparan. Es importante señalar que, aun cuando se dirigen al consumo personal, los servicios de reparación que más han crecido, como los talleres de reparación de automóviles y de aparatos electrodomésticos, están estrechamente vinculados a la producción manufacturera.

### Tendencias

En el cuadro 6 se presentan datos sobre las tasas anuales de crecimiento experimentadas por cada uno de los cuatro tipos de actividades de servicios antes mencionadas, para Brasil, Costa Rica, Guatemala y Venezuela, y para el Perú entre 1970 y 1980. Un primer examen del cuadro permite distinguir ciertas similitudes en cuanto al ordenamiento que exhiben las tasas de crecimiento en cada país. Así, en los cinco países se verifica que los incrementos mayores corresponden a las actividades relacionadas con los servicios de producción, como bancos, agencias de crédito, instituciones financieras, seguros, bienes raíces, almacenaje y servicios generales a las empresas (agencias de colocación de personal, contables, de información económica y de créditos personales, consultores, servicios de reproducción, etc.).

La notable expansión experimentada por estos servicios está influenciada directa o indirectamente por el proceso de industrialización como consecuencia de las demandas que se derivan de la creación de nuevas industrias o del crecimiento de las existentes, o de las demandas que se generan en otros sectores, y en la población en general, como efecto de la modernización inducida por el proceso de industrialización.

Como se puede observar en el cuadro 7, pese al gran crecimiento de estas actividades, su gravitación en el total de los servicios, no alcanza a llegar al 7 por ciento, y en general, exhiben proporciones similares a las que presentaban los países desarrollados alrededor de 1920.

El segundo lugar en el ordenamiento de las tasas de crecimiento corresponde en los cinco países considerados a los servicios sociales y comunales, que incluyen las actividades de gobierno, fuerzas armadas, salud, educación,

Cuadro 6

TASAS ANUALES MEDIAS DE CRECIMIENTO POR PAISES, SEGUN TIPO DE SERVICIOS

Tipo de Servicios	Países				
	BRASIL	COSTA RICA	GUATEMALA	PERU	VENEZUELA
	(1950-70)	(1950-70)	(1950-70)	(1970-80)	(1950-70)
<u>Distributivos</u>	<u>3.8</u>	<u>5.2</u>	<u>3.8</u>	<u>5.2</u>	<u>4.2</u>
Transporte	2.8	5.3	4.1	2.8	3.7
Comercio	4.4	5.1	3.7	6.2	4.4
<u>Productivos</u>	<u>7.1</u>	<u>13.9</u>	<u>7.6</u>	<u>10.5</u>	<u>6.0</u>
Bancos y Finanzas	8.3	9.4	9.0	} 10.7	8.9
Seguros	2.3	11.2	12.8		11.2
Bienes raíces	7.2	27.0	7.1		11.2
Servic. a empresas	...	...	6.8	} 2.8	3.2
Almacenaje	4.2	...	6.2		...
<u>Sociales</u>	<u>5.2</u>	<u>7.1</u>	<u>4.0</u>	<u>7.5</u>	<u>5.5</u>
Salud y servic. sanitarios	4.9	} 7.1	6.3	} 7.6	6.9
Educación	7.5		5.0		9.0
Bienestar y religión	4.5	10.4	...		
Gobierno	4.1	7.8	2.8	4.3	
Comunicaciones	4.1	2.8	3.5	2.8	8.9
Otros servic. sociales	...	...	...	...	5.5
<u>Personales</u>	<u>4.8</u>	<u>4.2</u>	<u>3.0</u>	<u>0.9</u>	<u>2.6</u>
Domésticos	4.9	} 4.2	2.7	1.9	0.4
Restaur. y Hoteles	4.2		1.1	-0.6	1.9
Lavanderías y Tintorerías	} 4.3		-3.1	} 0.5	...
Peluquerías y Similares		3.3	...		
Esparcimiento	4.9	4.2	3.8		7.0
Otros servicios personales	11.2	...	11.4	11.1	

Fuente: Elaboración a partir de censos nacionales de población y vivienda.

Cuadro 7

SERVICIOS: PORCENTAJE DE PEA, SEGUN TIPO DE SERVICIOS POR PAISES. 1920-1970

Países	Años	Tipos de Servicios			
		Distributivos	Productivos	Sociales	Personales
ITALIA	1920	46.2	7.0	22.0	24.7
	1950	42.2	7.6	31.5	18.7
	1970	...	...	...	...
JAPON	1920	52.3	3.3	20.5	23.8
	1950	50.9	5.3	25.3	18.6
	1970	49.8	11.2	22.4	16.7
FRANCIA	1920	53.5	5.9	19.7	20.8
	1950	42.5	8.0	27.7	21.8
	1970	35.5	12.6	33.9	18.1
INGLATERRA	1920	44.2	5.9	20.4	29.5
	1950	41.9	7.0	26.4	24.7
	1970	34.5	10.8	37.4	17.3
ESTADOS UNIDOS	1920	48.7	7.3	22.7	21.4
	1950	43.3	9.3	24.0	23.4
	1970	35.9	15.1	35.0	14.0
BRASIL	1950	43.4	3.0	27.3	26.3
	1970	37.3	4.9	30.4	27.4
COSTA RICA	1950	40.1	2.4	25.7	31.8
	1970	34.7	6.1	32.1	27.2
GUATEMALA	1950	40.9	1.9	23.8	34.4
	1970	41.8	4.0	25.0	29.2
VENEZUELA	1950	32.5	4.4	29.0	34.1
	1970	32.3	6.0	36.9	24.9
PERU	1970	36.8	3.7	27.1	32.5
	1980	37.9	6.2	34.3	21.5

Fuente: Países latinoamericanos: elaboración a partir de censos nacionales de población y vivienda. Otros países: Browning y Singelmann (1978).

instituciones religiosas, culturales y de bienestar social, comunicaciones, saneamiento urbano, etc., dirigidas a la satisfacción de necesidades de consumo colectivo y de control de la población, y que en su gran mayoría se llevan a cabo como parte del aparato del estado. Si bien la expansión de estas actividades también está afectada por los requerimientos del proceso de industrialización (la calificación de la mano de obra, por ejemplo) es probable que la mayor incidencia sobre su crecimiento se derive de las expectativas generadas en la población por el "efecto de demostración" de las sociedades desarrolladas. Los tipos de servicios que se crean en los países desarrollados, así como la cobertura de la población que accede a ellos, se convierten gradualmente en patrones que movilizan la conciencia de la necesidad de tales servicios en las poblaciones de los países en desarrollo generando una creciente presión sobre los gobiernos para incorporar a esos servicios a los segmentos de la población previamente excluidos. Paul Singer (1978) arguye que parte de la expansión de los servicios sociales debe imputarse al crecimiento de los "servicios de control", que surgen como respuesta a las tensiones sociales generadas por el tipo de industrialización.

En el cuadro 7 se puede observar que tanto el peso de los servicios sociales en el total de los servicios como los cambios experimentados en 1950 y 1970, son relativamente similares en los países latinoamericanos y los desarrollados.

Con la excepción del Brasil, los servicios distributivos -transporte y comercio- ocupan el tercer lugar en cuanto al nivel de crecimiento.

En la mayoría de los países, la PEA en estos servicios constituye el grueso de la fuerza de trabajo del terciario, aunque su peso relativo parece

ir declinando en favor de los productivos y sociales. Parte de esa declinación se debe a que la expansión de la fuerza de trabajo en transporte se ha visto frenada por el paulatino reemplazo del transporte colectivo por el particular, que se asocia al enorme incremento del parque automotriz.

Por último, los crecimientos más bajos se verifican en los servicios personales, en el total de cuya fuerza de trabajo los empleados domésticos forman el segmento de mayor peso. Estos servicios están orientados al consumo individual y del hogar y, como afirman Browning y Singelmann (1975:9), "son más sensibles a los factores de oferta y demanda y el tamaño de los establecimientos es más pequeño, que en el caso de los sociales".<sup>12/</sup>

El análisis anterior arroja alguna luz sobre la naturaleza del proceso de terciarización que han experimentado los países latinoamericanos en las últimas décadas. En principio, los datos no parecen apoyar la imagen de un peso creciente de las actividades "informales" o "marginales" en el terciario, que se concentrarían en los servicios distributivos y personales. Dicha imagen se basa en el supuesto que en la expansión del sector han tenido una considerable gravitación actividades de baja productividad

---

<sup>12/</sup> En un análisis que diferencia los servicios personales de los servicios de gobierno y de los comunales, de negocios y recreación, en seis países de la región, entre 1950 y 1960, Miller (1972) también encuentra que el empleo en los servicios personales pierden su predominio en el terciario, mientras que los servicios comunales de negocios y recreación aumentan su peso relativo en la totalidad del sector.

de relativamente fácil acceso, que operan en escalas pequeñas y en mercados débilmente institucionalizados.<sup>13/</sup> El segmento de la fuerza laboral al que se alude incluye una proporción significativa, pero variable según los países, de las personas que trabajan por cuenta propia, en forma autónoma o en pequeñas empresas familiares, o en servicios personales de muy baja productividad. El grueso de este segmento de la fuerza laboral está constituido por trabajadores no-asalariados de la industria y el comercio, y los asalariados del servicio doméstico.<sup>14/</sup> A los efectos de precisar las características de la terciarización es conveniente entonces analizar la evolución de estos grupos.

En la sección anterior hemos visto que los no asalariados de la industria disminuyen rápidamente su peso relativo en la fuerza de trabajo industrial entre 1950 y 1970, y que la tendencia declinante continúa en la década siguiente. En el mismo cuadro <sup>4</sup>, se presenta la evolución de los no asalariados en el comercio, que en el gráfico 3 se relaciona con el porcentaje de PEA en la agricultura. Se observa que al igual que en la industria, existe una tendencia general a una declinación del peso relativo de estos trabajadores en el total de la fuerza laboral del comercio, pero que a diferencia de aquél, este sector tiende a conservar en 1970 un porcentaje importante de no-asalariados, aun en los países en los que la PEA agrícola tiene una gravitación reducida. La declinación del peso de los no-asalariados en la fuerza de trabajo del comercio probablemente se vincula

---

<sup>13/</sup> Para un análisis del concepto de informalidad, véase Tokman (1979) y Peattie (1980).

<sup>14/</sup> Los no-asalariados de los servicios constituyen alrededor del 1 por ciento del total de la PEA de servicios y ese porcentaje incluye además a importantes segmentos de las profesiones liberales.



con el estancamiento o paulatina absorción por otras áreas de la economía de las unidades comerciales "informales", las que pueden constituir, según los países una porción importante del total de unidades comerciales que funcionan en base a la explotación de mano de obra no-asalariada.

A los efectos de ampliar el marco de referencia y aclarar un poco más la correspondencia existente entre los no-asalariados en comercio y las actividades "informales" resulta interesante examinar los datos correspondientes a los países desarrollados incluidos en el cuadro XIII y en el gráfico 3. Allí se puede observar que mientras parece existir un patrón generalizado en la evolución de la industria consistente en incorporar como asalariada a la casi totalidad de la mano de obra del sector, no ocurre lo mismo con el comercio, donde las proporciones de no-asalariados exhiben un amplísimo rango de variación que en el caso de los países desarrollados considerados varía entre 10 por ciento (Suecia y Estados Unidos), y 67 por ciento (Italia). La existencia y la persistencia de las empresas comerciales familiares parece estar, en algunos países europeos, vinculada a las formas que han asumido históricamente los asentamientos urbanos, el tamaño medio de las ciudades y a la relación entre ellas, así como a los patrones culturales que se fueron estructurando alrededor de las relaciones entre consumidores y distribuidores de bienes.

Si lo anterior es cierto, el momento histórico en que se produce la expansión urbana y del comercio es un dato importante para entender las posibilidades de que pequeñas empresas comerciales puedan surgir y mantenerse como unidades integradas al circuito general de producción y distribución de bienes. Este argumento tiene implicaciones metodológicas pertinentes para

la identificación del sector "informal", en la medida que la consideración de la evolución histórica de la urbanización en cada país permitiría definir con mayor precisión los contextos en los cuales es dable esperar una mayor o menor correspondencia entre "informalidad" y tipos de unidades comerciales. Por ejemplo, en los países latinoamericanos de urbanización relativamente temprana, como Argentina y Uruguay, la expansión del comercio tuvo lugar en un momento histórico en el cual la tecnología prevaeciente en el sector favorecía la instalación de negocios basados en estructuras familiares. Además, la fuerte migración de los países del sur de Europa trajo consigo las formas de organización comercial que primaban en sus países de origen. La infraestructura referente a la red de insumos requeridos para el funcionamiento de estas organizaciones, así como los patrones culturales que guían el comportamiento de los consumidores, tuvieron oportunidad de madurar y fortalecerse antes de sufrir la competencia de las nuevas formas organizacionales vinculadas a la tecnología que caracteriza a las empresas comerciales modernas. En estos contextos posiblemente no se verifique, o se verifique débilmente, la asociación entre los cuenta propia del comercio con los rasgos atribuidos a las actividades "informales". En cambio, en los países de urbanización reciente, como, por ejemplo, los de América Central, parte de la expansión comercial que impulsa la urbanización adopta la tecnología empresaria vigente en el momento, y tanto la red de insumos como los patrones públicos de consumo se estructuran principalmente alrededor del tipo de comercio dominante, lo que se constituye en un factor inhibitorio de las posibilidades de desarrollo de las empresas basadas en la organización familiar. En estos contextos, es muy probable que las características imputadas a las actividades "informales" guarden una mayor correspondencia con las que presentan las empresas comerciales familiares.

### Consideraciones finales sobre las transformaciones sectoriales

Tanto la experiencia histórica como las comparaciones internacionales entre países de distinto nivel de desarrollo llevan a anticipar que los países de América Latina seguirán experimentando transferencias masivas de mano de obra de la agricultura a otros sectores de actividad. A este proceso contribuirán la modernización de la producción, asociada a la paulatina inserción en el campo de empresas de neto corte capitalista, pero también la ampliación de las expectativas de la población rural por el acceso a servicios que siguen estando altamente concentrados en los centros urbanos. Una variante de este proceso sobre la cual actualmente se cuenta con información aislada pero que no es suficiente como para evaluar su importancia relativa a nivel nacional, es el crecimiento de segmentos de la población con residencia urbana, que combinan, a lo largo del año, actividades en el agro con actividades en la industria y en los servicios, respondiendo a la demanda generada por el reemplazo de los trabajadores agrícolas permanentes por trabajadores temporales.

El impacto de la racionalización del agro sobre las transformaciones en las relaciones de producción, ha seguido vías diferentes dependiendo de los productos que priman en las actividades agrícolas, la existencia y efectividad de los programas de reforma agraria, la fuerza de las raíces culturales que ligan las comunidades a la tierra, el ritmo de introducción de tecnologías agrícolas, etc. La evidencia parcial presentada en este documento señala la existencia de esta diversidad de caminos y, como contrapartida, la inexistencia de un patrón uniforme de proletarización o de campesinización en los países de la región.

En cuanto a los sectores no agropecuarios, los datos examinados no apoyan la imagen de un proceso de industrialización débil en cuanto a su capacidad de generar empleo, especialmente cuando se toman en cuenta los enormes contingentes de mano de obra que se agregan a las actividades urbanas y los tipos de tecnología vigentes en el momento en que se produce la industrialización.

Si bien el primer impacto de la transferencia de la mano de obra agrícola a las ciudades se habría traducido en un crecimiento de servicios débilmente integrados al proceso de industrialización, ello habría permitido la constitución de un mercado de trabajo urbano y de una demanda concentrada de consumo que habría facilitado la expansión de la industria. Este proceso estaría reflejado en la aceleración que presentan algunos países en el crecimiento de la fuerza de trabajo industrial relativo al crecimiento de la PEA no agropecuaria a partir de 1960. Al mismo tiempo, se habría producido una progresiva integración de los servicios al proceso de industrialización, lo que conduciría a un nuevo repunte del crecimiento del terciario, pero esta vez con un carácter diferente y estrechamente asociado a los insumos que requiere el desarrollo industrial y a la ampliación del acceso a los servicios que posibilita la mayor productividad que genera la industrialización

Los enfoques con que corrientemente se analizan las transformaciones estructurales no permiten explorar el grado de integración y, en general, las interacciones entre el crecimiento industrial y el crecimiento de los servicios. Para rastrear las conexiones intersectoriales, es necesario desarrollar metodologías posiblemente sobre la base de matrices de insumo-producto, que

permitan el seguimiento de las ramificaciones que tiene en los sectores, la creación de empleos en uno de ellos.

En la medida que la "informalidad" se refleja en el mayor o menor peso que tienen los no asalariados, la evidencia presentada no apoya la imagen de un avance de estas actividades ni en la industria ni en el comercio, observándose más bien su paulatina absorción por el sector moderno de la economía.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Bairoch, P. and J.M. Limbor, "Changes in the Industrial Distribution of the World Labour Force, by Region, 1880-1960", International Labour Review, vol. 98, Nº 4, 1968.
- Bauer, P.T y Yamey, B.S., "Economic Progress and Occupational Distribution", Economic Journal, December 1961, pp. 741-755.
- Berry, Albert, "A Positive Interpretation of the Expansion of Urban Service in Latin America, with some Colombian Evidence", The Journal of Development Studies, Vol. 14, Nº 2, January 1978.
- Browning, Harley and Joaquim Singelmann, "The Transformation of U.S. Labour Force: The Interaction of Industry and Occupation", Politics and Society, 8 (Nºs 3-4) 1978 , pp. 481-509.
- Browning, Harley and Joaquim Singelmann, The Emergence of a Service Society: Demographic and Sociological Aspects of the Sectoral Transformation of the Labour Force in U.S.A, Springfield, Va., National Technical Information Service, 1975.
- CELADE, Boletín Demográfico Nº 28 Año XIV Santiago de Chile, julio de 1981.
- CEPAL, "Las transformaciones rurales en América Latina: ¿Desarrollo social o marginación?", Cuadernos de la CEPAL, Nº 26, Santiago de Chile, 1979.
- CEPAL, El Desarrollo Económico y Social y las Relaciones Económicas Externas de América Latina, Vol.1, E/CEPAL.1061, 31 de enero de 1979.
- Clark, Colin, The Conditions of Economic Progress, London, Macmillan and Co., 1940.
- FAO, Anuario FAO de Producción 1980, Roma, 1980
- Fischer, Allan G.B., The Clash of Progress and Security, London, Macmillan and Co., 1935.
- García, Norberto, "Industria manufacturera y empleo (América Latina 1950-1980)", PREALC, Trabajo Ocasional Nº 49, septiembre 1982.
- Miller, A., Algunas características de la estructura sectorial del empleo en países latinoamericanos, Actas Conferencia Regional Latinoamericana de Población, México, El Colegio de México, Vol. 2, 1972.
- Miró, Carmen A. y Daniel Rodríguez, "Capitalismo y población en el agro latinoamericano. Tendencias y problemas recientes", Revista de la CEPAL, Nº 16, Santiago de Chile, abril 1982, pp. 53-76.
- Momigliano, F. y Siniscalco, D., The Growth of Service Employment: A Reappraisal, Banca Nazionale del Lavoro, Italia, 1982.

- Muñoz, Humberto y Orlandina de Oliveira, "Algunas controversias sobre la fuerza de trabajo en América Latina", Kaztman y Reyna (Comp.), Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina, México, El Colegio de México, 1979.
- Naciones Unidas, Anuario Demográfico, Versión Preliminar, Nueva York, 1974.
- OIT, "Situación y perspectivas del empleo en Panamá", Serie Estudios de Empleo, Ginebra 1974.
- OECD (Organization for Economic Co-operation and Development), Labour Force Statistics, 1968-1979, París, 1981.
- Peattie, Liza "Anthropological Perspectives on the Concepts of Dualism, the Informal Sector, and Marginality in Developing Urban Economies", International Regional Science Review, vol. 5, Nº 1, 1980, pp. 1-31.
- Ramos, Joseph R., Labour and Development in Latin America, Institute of Latin American Studies, Columbia University, Columbia University Press, Nueva York, Londres. 1970.
- Recchini de Lattes, Zulma y Catalina Wainerman, "Empleo femenino y desarrollo económico: algunas evidencias", Separata de Desarrollo Económico - Revista de Ciencias Sociales, Nº 66, vol. 17, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social, julio-septiembre de 1977.
- Roitman, Benito, Economía de América Latina, II Semestre 1982, Nº 9, pp. 13-27.
- Saint, W., "The Wages of Modernization: A review of the Literature on Temporary Labour Arrangements in Brazilian Agriculture", Latin American Research Review, vol. XVI, Nº 3, 1981.
- Singelmann, Joaquim y Harley L. Browning, "Industrial Transformation and Occupational Change in the U.S., 1960-70", en Social Force, vol. 59, Nº 1, septiembre 1980, pp. 246-264.
- Singelmann, Joaquim, "The Sectoral Transformation of the Labour Force in Seven Industrialized Countries, 1920-1970", The American Journal of Sociology, vol. 83, Nº 5, marzo 1978, pp. 1224-1234.
- Singer, Paul, Força de Trabalho e Emprego no Brasil, 1920-1969, Sao Paulo, CEBRAP, 1971.
- Tedesco, Juan C.m "Educación y empleo industrial. Un análisis a partir de datos censales 1960-1970", UNESCO, CEPAL, PNUD, Educación y Sociedad en América Latina y el Caribe (Germán Rama, compilador) Santiago de Chile, 1980.

Tokman, Víctor, "Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano de América Latina", Kaztman y Reyna (comp.), Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina, México, El Colegio de México, 1979.